

El estado y las multinacionales. Posibles efectos de la crisis de 2008 en la balanza de poder*

The state and the multinationals.

Possible consequences of the 2008 crisis on power balance

LUIS FERNANDO VARGAS-ALZATE**

ANDRÉS DUQUE SOLÍS***

CAROLINA HERRERA CANO****

CAROLINA RÍOS GRAJALES*****

Recepción: Agosto 26 de 2011 Aceptación: Diciembre 20 de 2011

* Este artículo es resultado de un proyecto de investigación desarrollado durante el año 2011, dirigido por la profesora María Alejandra González-Pérez PhD y avalado por el Grupo de Investigación en Estudios Internacionales de la Universidad EAFIT.

** Historiador, Especialista en Estudios Políticos (énfasis en Geopolítica), Máster en Estudios Políticos (énfasis en Relaciones Internacionales). Miembro del Grupo de Investigación en Estudios Internacionales, Coordinador, Área de Relaciones Internacionales, Universidad EAFIT.

** Estudiante de Negocios Internacionales. Miembro del Semillero de Investigación en Relaciones Internacionales, adscrito al Grupo de Investigación en Estudios Internacionales, Universidad EAFIT.

**** Estudiante de Negocios Internacionales. Miembro del Semillero de Investigación en Relaciones Internacionales y del Grupo de Investigación en Estudios Internacionales. Asistente de edición, Revista de Negocios Internacionales, Universidad EAFIT.

***** Estudiante de Negocios Internacionales, Universidad EAFIT.

Resumen

Con el ánimo de ilustrar el panorama económico y político que surge a partir de la crisis económica y financiera que tuvo lugar en 2008, la presente investigación tuvo por objeto analizar el cambio que ha tenido la capacidad de acción de las Corporaciones Multinacionales sobre los Estados.

Teniendo en cuenta el dinamismo de esta relación, ha sido útil el uso de un enfoque que combina aspectos históricos y contemporáneos para una lectura de la crisis que provee una tesis en la que se armonizan variables que modifican (según el contexto) la incidencia de estas empresas. Dichas variables se resumen en el empleo, el impacto en el PIB, la movilidad y el acceso al mercado internacional de capitales; que aparecen, entonces, como las principales fuentes de *apalancamiento* de las CMN en sus procesos de negociación con los Estados.

Por último se hace una revisión del capitalismo estatal como fenómeno que es preciso no dejar de lado, al valorar el rol que ocupa en las economías actuales, y se presentan -aunque en otra medida- las relaciones existentes entre varios casos específicos y su correcto desempeño.

Palabras clave

Estado, corporaciones multinacionales, crisis económica, capitalismo estatal.

Abstract

This research aims to analyze the changes on the Multinational Corporations capacity of action over the States, in order to illustrate the economic and political panorama that arose since the 2008 economic and financial crisis. This is analyzed taking into account the dynamic relation between States and Multinationals and the use of an approach that combines historical and contemporary aspects. Both provide a thesis which harmonizes the variables (such as employment, impact on GDP, mobility and capital international markets) that modify the incidence on companies and, that appear as the main sources of liability of Multinational Corporations in their negotiating processes with the States. Finally, this study reviews the State capitalism as a phenomenon that values the existent role of current economies and, presents the relations between specific cases and their performance.

Key Words

State, Multinational Corporations, Economic Crisis, State Capitalism.

Introducción

Uno de los puntos más álgidos del debate que se ha entablado en torno a la globalización es el que discute la relación entre los poderes jurídico-políticos e independientes —los Estados—, y los fácticos emergentes, como es el caso de las corporaciones multinacionales (CMN)¹. Al respecto, la discusión ha terminado por aceptar que, en efecto, un sistema internacional de mercado liberalizado abre la posibilidad para que agentes económicos del tipo multinacional influencien e incluso superpongan sus intereses a la capacidad de acción estatal. En un capítulo más reciente, con la crisis económica y financiera global de 2008, y la intervención inminente por parte de los Estados, surgieron algunos interrogantes sobre la reconfiguración de esta relación de poder.

Precisamente es esta serie de incógnitas y puntos de vista la que pretende elucidar el presente artículo, fruto de una profunda investigación. En una primera sección se expone un estudio teórico e histórico tanto de la soberanía de los Estados frente a estos actores como del cambio producido con la crisis de 2008. A partir de ahí se avanza hacia un análisis contemporáneo que gira en torno a la regulación coyuntural; se considera el empleo, la incidencia en el PIB, la movilidad y el acceso al mercado internacional de capitales como las principales fuentes de *apalancamiento* de las CMN en sus procesos de negociación con los Estados.

Marco Teórico-histórico de la relación Estado - CMN

Tal como se ha visto en numerosos estudios y análisis, tanto de Relaciones Internacionales (RI) como de otras disciplinas, durante la segunda mitad del siglo xx se presentaron intensas transformaciones en la interacción entre actores del orden global. Estas han sido abordadas desde diferentes perspectivas y escuelas del pensamiento internacionalista, dentro de las cuales resulta casi inevitable hacer mención de la tesis de la Interdependencia Compleja², propuesta por Keohane y Nye (1977), que abrió el camino a nuevas miradas

1 En términos de Hill (2011, 20), una corporación multinacional es cualquier empresa que tenga actividades productivas en dos o más países. Desde 1960 se han presentado dos tendencias notables en las características demográficas de la empresa multinacional: por un lado, el surgimiento de estas corporaciones no-estadounidenses y, por otro, el crecimiento de las mini-empresas multinacionales. El texto original lo plantea así: "A multinational enterprise (MNE) is any enterprise that has productive activities in two or more countries. Since 1960s two notable trends in the demographics in the multinational enterprise have been (1) the rise of non-U.S. multinationals and (2) the growth of mini-multinationals".

2 Los planteamientos teóricos de la corriente expuesta por Robert Keohane y Joseph Nye (1977) están sustentados sobre tres postulados esenciales, con los cuales se procuró quitarle fuerza a la escuela realista de las RI que se había impuesto en el desarrollo del primer debate epistemológico de dicha ciencia. (I) La existencia de canales múltiples que conectan sociedades, como los lazos de tipo informal entre élites gubernamentales y los de corte más formal entre oficinas de asuntos exteriores de los Estados. A su vez, vínculos informales entre élites no gubernamentales y el importante rol de las organizaciones transnacionales, entre las que se consideró importante incluir a las más prominentes CMN del momento. (II) La agenda de las relaciones interestatales está constituida por múltiples temas que no necesariamente poseen una jerarquización clara y consistente. Esta ausencia de jerarquía debe significar que, por ejemplo, el rol militar ya no es asunto preponderante en el desarrollo de las agendas de

sobre las relaciones entre actores globales y sujetos del Derecho Internacional alrededor del planeta.

En ese contexto, las CMN empezaron un recorrido amplio que actualmente continúa su avance hacia complejidades más profundas, proceso en el cual han logrado constituirse como agentes particulares en las relaciones político-económicas tanto a escala doméstica como en el ámbito internacional. Sin embargo, es importante recordar que la discusión sobre los orígenes de este tipo de organizaciones no es asunto concluido, puesto que en autores como Carlos y Nicholas (1988) o Franko (1974) es perceptible que el comienzo de las mismas puede ubicarse entre las últimas décadas del siglo XIX y todo el siglo XX. Esto hace más compleja la creencia de que solo existen a partir de los años 70 del siglo pasado.

La relación de las CMN con el Estado, que por un largo periodo fue considerado máximo actor económico, dada su capacidad regulatoria, no ha sido estática ni fácil de adaptar a elaboraciones teóricas. En parte por la multiplicidad de escenarios económicos, políticos y sociales en los que el mundo se ha visto envuelto durante las últimas cuatro décadas, por la diferencia temporal en la inserción de los distintos Estados a una economía de mercado mayormente globalizada y por el contraste en el comportamiento de este tipo de compañías, notablemente dependiente de su condición originaria del Estado que les facilitó su existencia, o por el contrario, de su carácter de huéspedes en una jurisdicción territorial foránea.

Adicional al fenómeno interdependiente, en relación con los postulados y proposiciones de orden teórico, aun los de mayor aceptación, Lado y Moon (2000) han observado divergencias e incluso evidente oposición. Así pues, es posible obtener resultados disímiles y contradictorios, dependiendo del enfoque investigativo que los estudiosos de las variables en consideración y de su rol en el desarrollo metodológico han hecho durante las últimas décadas; en particular, cuando analizan el apalancamiento de esas corporaciones y sus relaciones generales con unidades estatales.

Los citados autores anotan, por ejemplo, que existe un problema al determinar la relación de causalidad entre factores como la propiedad de una multinacional sobre sus sucursales y el apalancamiento real de dichas corporaciones sobre el Estado receptor. De manera similar, resaltan que en diferentes trabajos en los que han investigado la incidencia del tamaño de las filiales³ en el poder de negociación de las CMN, los resultados alcanzados

política exterior de los Estados. (III) Por último, en tanto que exista la Interdependencia Compleja, es seguro que la fuerza militar no sería usada por los gobiernos contra otros de la misma región, dadas las características que envuelven la compleja relación y la cantidad de nuevos asuntos involucrados en las agendas de tipo regional.

3 El tamaño de la empresa (que incluye a las filiales) ha alcanzado tal nivel de importancia que hoy es posible equipararlo con factores tradicionalmente determinantes en su incidencia dentro de los Estados: el estatus político y sus antecedentes. Este fenómeno, surgido de manera independiente al sistema político formal, es útil, en gran medida, para la obtención de recursos y su consecuente impacto, lo que convierte a las empresas en poderes tangibles, conocidos como agentes políticos de facto (Chen, Lu & Hen, 2008).

han sido paradójicos. Ellos encontraron relaciones benéficas y desventajosas, cuyo carácter está en función de aquellos elementos que en el transcurso de la investigación fueron considerados manifestaciones del ejercicio de dicho poder, por ejemplo, regulación de propiedad o tasas de expropiación⁴, entre otras.

Con relación al poder de negociación mencionado, la literatura consultada aborda situaciones específicas en torno de las cuales bien valdría la pena reflexionar. El caso latinoamericano, por ejemplo, ha motivado el replanteamiento de teorías y tesis que se habían llegado a considerar estables, válidas e invariables en el tiempo.

Patrick Egan (2010) se refiere a esta situación en su análisis sobre el poder de negociación para el caso latinoamericano. Según expone, la teoría desarrollada por Raymond Vernon⁵ en la década de los años setenta tuvo gran aceptación académica y se convirtió en el criterio analítico para evaluar la relación entre los Estados y el desempeño de las CMN, pero el cambio de objetivo de la Inversión Extranjera Directa (IED), que giró desde el sector primario hacia el secundario y, casi de manera inmediata, al terciario, mostró la obsolescencia de esa teoría para el estudio contemporáneo de tal interacción. Con las variaciones evidenciadas al interior de la relación Estado-Multinacional, diversos estudiosos y analistas se vieron obligados a buscar explicaciones más precisas que las propuestas durante los años setenta y ochenta para esta materia.

Tal como se halla reflejado en el análisis de Egan (2010), el poder de influencia que poseen las CMN no ha estado ni está limitado únicamente a la adecuación de las condiciones económicas que posibilitan el flujo de su capital a sectores domésticos; por el contrario, posterior a esta entrada inicial, la relación entre actores se intensifica hacia el mejoramiento político de dichas circunstancias en favor del interés y los objetivos particulares.

4 Lado y Moon (2000) reseñan que autores como Poynter, cuya medida de tamaño se basó en el número de empleados de la filial, y Bradley, que midió esta variable en términos del valor de los activos, encontraron que los niveles de intervención y las tasas de expropiación estaban relacionados positivamente con la magnitud de las sucursales. Tal situación evidencia un apalancamiento relativamente débil en el caso de compañías grandes. Por el contrario, como también lo señalan, aquellos estudios en los que el éxito del apalancamiento se midió en función de regulaciones de propiedad y control extranjero favorables, un mayor valor de los activos estaba ligado a un poder de negociación efectivo por parte de las CMN.

5 Según la cual el poder de negociación de las Corporaciones Multinacionales se convierte en obsoleto una vez se asienta la producción en el país huésped (o receptor) de la inversión extranjera. Ello, debido a que es posible, por parte del Estado, expropiar o intensificar la regulación operativa y tributaria, en tanto que la organización ya incurrió en costos hundidos que benefician al país y su economía (Egan, 2010). Particularmente, la tesis resultó válida para comprender las relaciones al interior de un continente adscrito a las corrientes o postulados de la Teoría de la Dependencia (Faletto, Cardoso, Prebish), defensora de la intervención estatal en los procesos económicos, y explicativa de las relaciones entre un Centro y una periferia internacionales. Ahora bien, este enfoque dejó de ser válido al desarrollarse el Consenso de Washington, programa planteado para sacar a América Latina de la Crisis de los años 80 —la década perdida. Así, ese enfoque dejó de ser válido y los esquemas tradicionales tuvieron que ser replanteados.

La divergencia teórica expuesta, entre el modelo de Vernon y los planteamientos de Egan, se ratifica en la medida en que un porcentaje mayor de las CMN se halla cada vez más involucrado en el sector de la provisión de servicios, caracterizado por costos hundidos⁶, notablemente más bajos en comparación con sus contrapartes extractivas y manufactureras que, por tradición, han debido invertir muchísimo más en estudios preliminares de factibilidad o viabilidad de sus proyectos, instalación de infraestructura y acondicionamiento tecnológico. Esto fue ratificado en el Reporte de Inversión Global, elaborado por la División de Inversión de la UNCTAD, cuando señaló que los flujos de la inversión extranjera directa han visto un cambio hacia el sector de los servicios, explicando las nuevas tendencias en la interacción de los actores internacionales (UNCTAD, 2004).

Diferentes intentos de teorizar la relación entre las CMN y los Estados han resultado en modelos como el OLI (*Ownership-Location-Internalization*)⁷. Según este, el comportamiento estratégico de tales empresas responde a la correlación de tres determinantes diferentes. El primero es el conjunto de ventajas que se derivan de la *multinacionalidad* de dichas compañías, es decir de la *propiedad* —*Ownership*— por parte de uno o varios inversionistas extranjeros. Estas ventajas son propias de cada compañía y no solo amplían su capacidad competitiva, también la hacen atractiva para el desarrollo económico de una nación en mayor o menor medida⁸. Dichas ventajas son puestas en ejercicio al elegir el destino de la Inversión Extranjera Directa (IED) o específicamente la ubicación —*Location*— de una filial, de acuerdo con los beneficios que dicha jurisdicción posea y ofrezca a las operaciones de la multinacional. Por último, el modelo considera el grado en el cual una posible filial puede evitar costos operativos cuando incurre al elegir otros métodos de entrada como la exportación simple, las licencias o las asociaciones; esto corresponde al concepto de *Internalization* (Dunning, 2001).

Aunque la estructura OLI no arroja un veredicto claro acerca de la capacidad de acción de las CMN frente a los Estados, sí ofrece un escenario teórico en el que convergen ambos agentes para la consecución de sus intereses respectivos. Como concluyó Vernon, los líderes políticos se hacen dependientes del sector privado y de otros agentes económicos para promover su interés primario: el bienestar de sus ciudadanos (Kobrin, 2001).

6 De acuerdo con la definición de la enciclopedia virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales, un costo hundido es aquel en el que se incurre independientemente de si se realiza o no un proyecto determinado, por lo que no es relevante para la toma de decisiones. Por tanto, estos deben suprimirse de los análisis y valoración de los proyectos (Villareal, 2008).

7 El paradigma o modelo OLI, inmerso en la Teoría Ecléctica, es considerado una mezcla de tres momentos teóricos sobre Inversión Extranjera Directa (IED), que en esencia favorecen el desempeño de las CMN en determinados territorios. Su autor, John Dunning (2001), exploró las ventajas que los tres conceptos citados proveían a las compañías al instalarse en el extranjero.

8 Lado y Moon (2002) vinculan este tipo de características directamente con un poder de negociación sostenible. Entre ellas incluyen recursos como la experiencia administrativa, el know-how tecnológico y la reputación de la CMN.

Kobrin (2001, 12), a su vez, interpreta la situación como una creciente interdependencia —ligada a la exposición de Keohane y Nye (1977—, donde la empresa multinacional es el principal agente al ser el “vehículo a través del cual la producción se ha vuelto internacional y los factores de producción como la gestión, la mano de obra y la tecnología se han hecho móviles”. Sumado a ello, la citada interdependencia disminuye en cierta medida el grado de control que los gobiernos ejercen sobre sus economías y actores económicos.

El concepto de interdependencia, enmarcado en el modelo OLI, permite pensar, igualmente, como lo sugiere Agmon (2003), en ambos agentes —Estados y CMN— como partes activas capaces de interactuar entre sí para maximizar sus beneficios. Esta interfaz puede incluso abstraerse apoyándose en las premisas de la reconocida Teoría de Juegos⁹.

Agmon (2003) ilustró la cuestión con la situación suscitada por la negociación que llevaron a cabo el Estado de Israel y la multinacional Intel. En este caso, ambas partes debían optimizar sus ganancias, es decir, el Estado judío tenía que procurar el mayor flujo de capital posible a su población residente e Intel debía instalar una planta que le ahorrara los mayores costos posibles de fabricación y exportación. Sin embargo, ante una nueva regulación legislativa que restringía el apoyo estatal a la IED, ninguna de las partes tenía pleno conocimiento de la intención de la otra de concretar el acuerdo mediante el cual Intel establecería un centro de fabricación en el país. Tales condiciones son propias de un juego de negociación con información incompleta, algo frecuente en relaciones internacionales. En este escenario, sendas partes ejercieron activamente su apalancamiento, derivado de sus ventajas de *multinacionalidad* (O) y ubicación (L), que les llevó a un punto de equilibrio, frente al cual las dos entidades cedieron en sus pretensiones y restricciones iniciales, con satisfacción parcial de sus intereses.

Para el autor en mención, esta singular interacción entre Estado y CMN, en un mercado mundial liberalizado, tiene como consecuencia la globalización. Por su parte, Kobrin se inclina por una visión más holística, trascendiendo los procesos económicos y extendiendo el concepto a otros campos como el social, el político y el cultural. No obstante, señala que en la era actual de globalización, las CMN tienen un impacto importante en la soberanía de los Estados. Argumenta que la escala de desarrollo tecnológico obliga a las empresas a diferir sus costos en más de un mercado, a internacionalizar sus ventas y también su producción y operación; en otras palabras, a integrarse con otros actores económicos. Esta transición de un sistema corporativo jerárquico a uno interconectado implica una

9 A causa de la orientación del artículo, no se considera pertinente un desarrollo explicativo de la Teoría de Juegos. Sin embargo, es importante anotar que esta teoría matemática se aplica al comportamiento de diversos actores en escenarios específicos, en procura de un acertado proceso de toma de decisiones. Tanto Camerer (1991) como Rubinstein (1991) abordaron el tema desde la pertinencia de su análisis para el campo de la estrategia, dos trabajos que pueden consultarse para una comprensión más amplia sobre el tema.

complejidad que “afecta directamente el control, la autonomía y la soberanía estatal” (Kobrin, 2001, 20) al difuminar los límites del espacio regulatorio de cada Estado¹⁰.

Ahora bien, para retomar el tema regional, esta vez desde una perspectiva histórica consecuente con las explicaciones expuestas, es pertinente el diálogo con dos autores que acercaron a los inquietos por la relación entre CMN y Estados a referentes válidos para el análisis conceptual a partir del desarrollo de casos puntuales.

Al abordar un estudio sobre la intervención de dichas organizaciones (CMN) en el escenario político latinoamericano, por ejemplo, es posible dar cuenta de la capacidad real que poseen para forzar la creación, el cambio o la erradicación de instrumentos legislativos nacionales, ya sea por la promesa de inversión y empleo, o por la amenaza de fuga de su capital. Así ocurrió con las situaciones planteadas en Colombia, México y Venezuela durante la primera mitad del siglo xx con respecto a la política energética y de explotación de hidrocarburos. Estos países servían de anfitriones a las compañías de explotación y extracción petrolera provenientes de los Estados Unidos de América (Bucheli & Aguilera, 2010).

Pero la capacidad de influencia no solo se presenta con respecto a los Estados receptores de las grandes compañías. En el caso que se examina, se percibe que, además, las corporaciones presionan también a los representantes de sus Estados de origen o regiones a las que pertenecen, para garantizar que los últimos transmiten dichas presiones hacia los primeros en favor de un cambio conveniente de regulación¹¹. De allí se derivó, por ejemplo, el acuerdo entre los gobiernos mexicano y estadounidense de no hacer retroactivo el artículo 27 de la Constitución mexicana de 1914, el cual estipulaba que el Estado era el único dueño de los recursos del subsuelo, lo que significaba un perjuicio para las multinacionales petroleras asentadas allí (Geoffrey & Wadhvani, 2008). Otro ejemplo significativo de este tipo de relación, es el colombiano: Estados Unidos amenazó con el no pago de la indemnización acordada por la independencia de Panamá si la administración del momento implementaba reformas legislativas que limitaran el accionar de este tipo de organizaciones (Bucheli & Aguilera, 2010).

En efecto, como se deja entrever en lo expuesto, aparece un concepto novedoso —desde la óptica epistemológica de lo internacional—, como parte de este primer acercamiento conceptual de la coexistencia entre Estados, regiones y CMN. Se trata de la *paradiplomacia*, tan común en esta segunda década del siglo xxi, pero tan difícil de

10 En sus análisis sobre la relación Estado-CMN, Kobrin logra establecer un diálogo entre diferentes autores incluidos en el desarrollo de la presente investigación: Vernon, Strange, Keohane y Nye, entre muchos otros. Su línea de pensamiento es estricta en relación con esta temática. En sus disertaciones sugiere que una de las profundas razones por las cuales las CMN impactan la soberanía estatal es por la presencia de actores transnacionales y por la práctica de la paradiplomacia, concepto que se abordará en líneas posteriores de este trabajo.

11 Este comportamiento abre el camino también a la implementación de la actividad paradiplomática entre unidades políticas no estatales que procuren beneficios determinados.

reconocer veinte años atrás. Teóricamente, la paradiplomacia fue comprendida con mayor facilidad en el terreno del Derecho Internacional antes que en el de la Ciencia Política o la práctica de las relaciones internacionales.

En términos de Lecours (2002), dos grandes debilidades han estado presentes para dar explicación a dicha situación. En primera instancia, los gobiernos regionales (locales, municipales, provinciales, etc.) carecen de un marco teórico formal que explique la posibilidad de tener una agenda internacional que vincule sus instituciones con múltiples organizaciones, entre las que se destacan las CMN; esto, necesariamente, condiciona su comportamiento negociador. El segundo aspecto que desarrolla el profesor Lecours está relacionado con la falta de un enfoque conceptual que permita crear referentes de análisis generales útiles al estudio de la práctica paradiplomática.

Aquí, es importante hacer mención de la paradiplomacia cuando se trabaja la relación entre unidades políticas independientes (Estados) y organizaciones de otra índole. Al ser definida como una práctica que implementan entidades sub-estatales¹², estas interfieren en el diálogo diplomático tradicional y crean nuevas relaciones de atracción o repulsión frente a intereses y objetivos previamente determinados. Aunque la discusión sobre la primacía de la política exterior central del Estado no es el propósito de esta investigación, se hace necesario reconocer que la actuación de tales actores sub-estatales cada vez es mayor y más compleja.

Aunque la mirada que la Escuela Realista¹³ de las Relaciones Internacionales sobre la paradiplomacia es de menosprecio y claramente negativa frente al reconocimiento de dicha actividad contemporánea, es una de las pocas escuelas del pensamiento internacionalista

12 Cuando se hace referencia a actores sub-estatales, los autores que han trabajado el tema apuntan a las regiones, subregiones o entidades territoriales menores que gradualmente han superado la influencia, injerencia y poder de negociación del Estado. Stéphanie Paquin (2004), por ejemplo, vincula el concepto con situaciones en las cuales se desarrollan negociaciones entre funcionarios de un gobierno sub-estatal y actores internacionales como presidentes o directores ejecutivos o juntas directivas de las CMN. Entre tanto, Noé Cornago (1999: 1) presenta una definición específica de paradiplomacia en los siguientes términos: "Es la participación de gobiernos no centrales en las relaciones internacionales a través del establecimiento de contactos ad hoc con entidades privadas o públicas del extranjero, con el fin de promover asuntos socioeconómicos y culturales [...]". Así pues, con dichos acercamientos primarios, es claro que la paradiplomacia viene acrecentando sus círculos de acción de manera gradual hasta encontrarse presente a lo largo de los escenarios internacionales.

Es muy importante que cuando se ingrese al terreno de la paradiplomacia se tenga como referentes relevantes a dos autores que a lo largo de la literatura académica son reconocidos como los padres de la misma: se trata de Ivo Duchacek y Panayotis Soldatos.

13 La Escuela Realista surgió después de la Gran Guerra Europea y formalizó su primer debate teórico al enfrentar al liberalismo kantiano generador de la Sociedad de las Naciones. Hans Joachim Morgenthau es considerado el padre de dicha corriente del pensamiento internacionalista, luego de la publicación de *Politics among nations: the struggle for power and peace* (1993) posterior a la Segunda Guerra Mundial. Este enfoque tiene como fundamento esencial la política y el manejo del poder, y enfatiza el rol y la supremacía militar como aspectos centrales de la agenda internacional. Esto a causa de la consideración que hace del sistema internacional en términos de anarquía global. Actualmente el pensamiento realista cuenta con más detractores que seguidores; sin embargo, no puede decirse que sea una corriente en desuso. De hecho, hacia 1979, se complementó con las tesis de Kenneth Waltz (1979), a través del neorrealismo, en su obra *Teoría de la política internacional*.

que insiste en la defensa de los Estados como únicas entidades habilitadas para ejercer la diplomacia. El abanico teórico es muy amplio. Con los cambios que se evidencian a partir de las propuestas de Keohane y Nye en 1977 y de Waltz en 1979, el pluralismo internacional abrió el camino a una serie de comportamientos más amplios, en los cuales los Estados y las CMN empezaron unas relaciones que, incluso, han sido comprendidas desde la sub-estatalidad. Además, es un tipo de vínculos que, quierase o no, ha devenido en el fortalecimiento de la capacidad de negociación de unidades que se hallan por fuera del marco jurídico-político que envuelve al Estado.

Asuntos claves como la política económica y comercial, la promoción de las inversiones extranjeras, la ciencia y la tecnología, el ambiente, la energía, la educación, la migración, las relaciones del orden multilateral, el desarrollo y los derechos humanos, entre otros importantes temas de la agenda global, hoy son intervenidos por las CMN. Todo ello involucra tanto a Estados como a entidades regionales menores¹⁴; lo que lleva al establecimiento de los principales expedientes de la paradiplomacia.

Sin embargo, es importante considerar que también existen definiciones conceptuales que reconocen este tipo de acciones como si fuesen la sumatoria de diversos poderes de negociación orientados hacia la satisfacción institucional de los Estados. Tal es el caso de las exposiciones de varios analistas como Cohn y Smith (1996); Koller, Raoul y Arnold (2003), y Jenkins (2003), entre otros. Ellos se refieren a la Diplomacia Constitutiva como el conjunto de procedimientos en la negociación que adelantan diferentes unidades y organizaciones de carácter regional y subregional, conservando la línea de la política exterior adelantada por el Estado al cual pertenecen. En suma, consiste en analizar una serie de procesos internos de los países de tal suerte que faciliten el logro de los objetivos nacionales previamente establecidos.

Esta mirada sobre la actividad política de las relaciones internacionales permite percibir que la paradiplomacia, por tanto, no debe ser siempre advertida como una lucha o enfrentamiento entre el poder central y el regional. Desde la Diplomacia Constitutiva, la paradiplomacia es un ejercicio válido y consecuente en la mira de procurar objetivos y beneficios internos.

Las relaciones entre las CMN y los Estados, bien sea a través de sus unidades subregionales o de manera directa, se han incrementado de tal modo que ahora se percibe sumamente complejo detectar dichos vínculos. Para profundizar en estos es pertinente retornar el trabajo de Stopford & Strange (1991). Ambos autores se detienen en la tesis que determina la pérdida de poder de negociación entre el Estado, sus unidades regionales y las CMN. Por ejemplo, en sus seis proposiciones generales (que no viene al caso citar en

14 La combinación entre este tipo de entidades —provincias, gobernaciones, municipios, localidades— y las habilidades diplomáticas de los representantes de grandes y medianas compañías, demuestra que la diplomacia ha dejado cada vez más su carácter formal y exclusivo de los entes estatales.

este aparte) señalan que los más recientes cambios han agregado nuevas dimensiones a la diplomacia.

En la actualidad, las negociaciones entre unidades estatales no poseen grado de exclusividad; los Estados se ven forzados a establecer vínculos directos con firmas extranjeras de diverso origen; la globalización lo ha forzado y no se puede evitar (Firat, 1997). Además, el número de CMN se ha incrementado a tal ritmo que, al interior de las mismas, el manejo de las relaciones con los Estados, en procura de alianzas corporativas permanentes, parciales o temporales, potencian sus capacidades para competir por nuevas porciones del mercado internacional. La interacción de las tres dimensiones, en una “diplomacia triangular”, exige nuevas habilidades en administración y gobierno que cada vez retan más a los viejos órdenes globales (Stopford & Strange, 1991).

Por consiguiente, se ha hecho inevitable que se aumente el número de opciones políticas posibles, tanto para los gobiernos como para las firmas, lo que agudiza las relaciones y obliga al manejo y administración de múltiples agendas. La capacidad administrativa de las CMN reta la de los Estados e invade un terreno que, como se ha insistido, ya no es propiedad absoluta de estos.

A partir de las consideraciones anteriores, el presente análisis ausculta algo de la literatura tradicional en procura de algunas luces que faciliten la comprensión del comportamiento que se ha evidenciado entre Estados y CMN, al igual que su cambio a través del tiempo. Con base en algunas de las teorías que han examinado el proceder de esas corporaciones y que han demostrado el poder que tienen en los diferentes escenarios alrededor del mundo, este estudio está encauzado hacia un punto central: la crisis económica y financiera de 2008. Esta situación estremeció el panorama político mundial, llevó a muchos gobiernos a ejercer medidas de protección sobre sus economías y les permitió a las CMN reevaluar su poder real de apalancamiento, abriendo paso así a una posible variación en la relación entre estos dos actores.

Fuentes de apalancamiento

De acuerdo con lo expuesto, la relación entre las CMN y los Estados hay que entenderla como una negociación constante en la que el interés de cada parte es el logro de una regulación acorde con sus objetivos particulares.¹⁵ Si se entiende por apalancamiento la capacidad de influenciar e intervenir sobre otros, en el contexto enunciado, las multinacionales gozan de un alto grado de apalancamiento, poco común para un actor económico ubicado por fuera de las estructuras estatales. Por lo menos la tradición lo pudo mostrar así hasta que las CMN hicieron uso de las diferentes variables que se aprovechan para la satisfacción de sus intereses y necesidades. Susan Strange (1995)

15 Teóricamente, el objetivo del Estado gira en torno a las posibilidades que se tienen de alcanzar estándares de gobierno que garanticen el bienestar general de sus gobernados.

llama la atención sobre esta interacción particular, reconociéndola como el resultado de un fenómeno de competencia entre Estados, en el que estos últimos pueden ofrecer muchos más beneficios para atraer a una compañía de capital extranjero de los que ofrecerían a sus industrias nativas por permanecer en su territorio.

Las fuentes de esta condición ventajosa son variadas. Amorim y Barros (2011), en su análisis, trabajan algunas características que, como factores, hacen de estas organizaciones agentes profundamente interventores en casos de crisis económicas. Para efectos del estudio que tiene lugar en esta investigación, algunas de tales características han de interpretarse como gérmenes de apalancamiento en la relación con los Estados. Específicamente, se abordan el empleo, su participación en el PIB de los países donde operan, la movilidad y el acceso internacional al mercado de capitales.

Empleo. Como caso puntual que sirve de indicador, es preciso anotar que las cifras de empleo generadas por las multinacionales estadounidenses dan prueba del poder que este factor otorga en una eventual negociación con el Estado en materia de regulación. Ha sido un factor definitivo en los procesos de diálogo entre CMN y unidades estatales y sub-estatales (subregionales). Antes de la crisis de 2008, las multinacionales de capital doméstico empleaban el 19% del total de trabajadores del sector privado y pagaban el 25% del total de salarios del mismo (McKinsey Global Institute, 2010). Con la crisis económica de finales de septiembre de 2008, la pérdida de empleo se hizo muy significativa, por lo cual cobró relevancia la capacidad natural de las CMN para generarlo en un periodo de tiempo relativamente corto. No obstante, no se puede perder de vista que el desempleo estadounidense alcanzó tasas de dos dígitos durante 2009 y llevó al Estado a asumir responsabilidades que no se habían visto desde 1983¹⁶.

Esa capacidad de crear empleo es también la que genera en los países anfitriones el interés por propiciar condiciones macroeconómicas convenientes, entre las que se cuenta la regulación corporativa en procura de atracción de IED. Esta situación se evidencia con mucha más frecuencia en las naciones en desarrollo e incluso en sociedades pertenecientes al grupo de países menos adelantados (PMA). Hartungi (2006) la describe con la analogía, ya difundida en el campo económico e internacionalista, de una “carrera hacia el fondo”, una competencia interestatal de desregulación laboral y de aversión al riesgo de fuga de capital que disuade a los Estados de incrementar sus políticas referentes a salario mínimo y a los estándares de seguridad laboral.

Participación en el PIB. En países donde el crecimiento económico es parte fundamental en las dinámicas del desarrollo, la relación con las multinacionales crea

16 Así quedó demostrado en el análisis de Univisión Dinero (2009), cuando expuso los informes, análisis y previsiones de la FED respecto al tema del desempleo. Allí se planteó que si se contabilizara la cifra de personas que solo pasaron a laborar media jornada, el porcentaje de desocupación estaría por el orden del 18%.

una dependencia justificada, debido a la considerable participación en los indicadores macroeconómicos como el PIB¹⁷. En el caso de EUA en 2007, dicha participación fue del 25% en el sector privado cuando había contribuido con un 31% al crecimiento de este agregado durante las dos décadas anteriores (McKinsey Global Institute, 2010). En un trabajo presentado por Dahlman (2007), éste calculó el valor agregado que controlan las CMN en un 27% del PIB mundial.

Un análisis simple de la lista de las cien primeras economías del mundo, publicado en 2005 por *Fortune Magazine* y el Banco Mundial (Mongabay, 2005) deja ver la cifra de 47 CMN como participantes con un impacto notable en el dinamismo económico del sistema internacional. Al día de hoy, la situación ha variado a favor de las compañías privadas, pues varios de los Estados integrantes de ese registro cedieron en su posición a raíz del impacto generado por la crisis de 2008. No obstante, es importante anotar que este tipo de listas no son del todo útiles a las comparaciones, dado que una cosa es valor agregado (PIB) y otra los ingresos brutos, como ocurre en el caso de las corporaciones.

Movilidad. Este determinante es de especial aprovechamiento toda vez que las empresas han comprendido la potencialidad del factor en cuanto a la modificación de modelos organizativos, estrategias de negocio y paradigmas (Basole, 2008).

En una economía global que se concentra cada vez más en el sector servicios, los costos hundidos, relativamente bajos, sumados al establecimiento de una red internacional y una capacidad económica alta, le permiten a las CMN desplazar con facilidad sus centros de operación y su producción, de un país a otro. Lesage y Vermeiren (2011, 45) se refieren a esta cualidad como una *opción de salida*, la cual “disciplina gobiernos, parlamentos y sindicatos”. Por su parte Amorim y Barros (2011, 49) advierten que este tipo de acciones pueden “acelerar la pérdida de empleo, contracción de producción y el declive de actividades económicas”.

La movilidad, como fuente de apalancamiento, también se entiende en un sentido positivo. En este caso no es la *opción de salida* el medio persuasivo, sino la movilidad de capital humano capacitado y la consecuente transferencia de conocimiento, los factores que incrementan el poder de negociación de las multinacionales. Por ejemplo, el traslado de ingenieros, expertos y personal variado entre las subsidiarias en regiones especializadas en tecnología, crea un vínculo positivo entre la CMN y el Estado receptor (Almeida & Phene, 2004).

Acceso al mercado internacional de capitales. Esta condición de las compañías multinacionales, producto de su presencia internacional y su vinculación con una casa

17 Este tipo de indicadores económicos ha sido altamente criticado, en tanto que no tiene en cuenta factores fundamentales en las realidades de los Estados. Aspectos tales como la estabilidad económica, la destrucción del medio ambiente y, sobre todo, aquellos que tienen que ver con el bienestar de la población necesitan de índices más acordes (Fleurbaey, 2009).

matriz, facilita su propio funcionamiento y genera interés en los Estados por la obtención de capital extranjero que, en muchas ocasiones, tiene mayor disponibilidad y cuantía que el local (Egan, 2010). Por otra parte, Andersson, Forsgren y Holm (2002) presentan esta posición ventajosa como el resultado de una “inserción” de la empresa multinacional en una red externa que incluye además otros actores en la cadena de valor internacional.

Luego de la crisis, las economías emergentes han demostrado tener mejores rendimientos en sus mercados accionarios, sobre todo con respecto al comportamiento de las tasas de interés y los márgenes de rentabilidad de los bonos del tesoro, lo que fomenta la presencia del capital privado. Para las CMN, que tienen una movilidad superior, estas condiciones les dan mejores rendimientos y mayor presencia en estos países (Mejía, J.F. 2011, com. pers., mayo 13).

Ahora bien, no sobra aclarar que las anteriores condiciones se desprenden de la calidad de *multinacionalidad* de estas corporaciones y son válidas para los diferentes escenarios, bien sea en un país anfitrión o en el país de origen.

Como es de esperar, las fuentes de apalancamiento mencionadas se hacen efectivas a través del ejercicio de *lobby*. Este mecanismo permite articular dicho apalancamiento con los intereses particulares que pueden verse obstruidos o favorecidos por medio de una legislación específica. Tal actividad, entendida como la instrucción práctica de ejercer influencia sobre las decisiones que toman los legisladores, en la actualidad presiona con mayor fuerza para que los intereses corporativos sean satisfechos. Es tal la magnitud de esta práctica que, según el diario *The Economist* (2010), en la Unión Europea existen alrededor de 1.800 grupos de presión registrados, mientras que en Canadá hay 5.000 y en Estados Unidos no menos de 15.000. Al respecto, también *The New York Times* considera en sus análisis que “las multinacionales farmacéuticas, tecnológicas, financieras y de bienes de consumo [...] poseen uno de los más poderosos ejércitos de *lobbyistas* (sic) en Washington” (Calmes & Andrews, 2009).

Para este tipo de organizaciones, su estructura multinacional les ha posibilitado la participación en la creación de políticas que las benefician a cambio de diferentes recursos que incluyen apoyo financiero, información y legitimidad (Nölke, 2003). El *lobby*, hoy por hoy, se ha constituido en una práctica útil tanto para la diplomacia formal establecida desde el centro de la política estatal, como para fortalecer los vínculos creados a partir del ejercicio paradiplomático.

Los lazos entre CMN y regiones, Estados o unidades subregionales exigen de efectivas estrategias por parte de los grupos de presión para influenciar tanto a legisladores (*policy makers*) como a CEO de grandes corporaciones, lo cual explica que actualmente se haga referencia a cifras mayores relacionadas con la actividad.

Impacto de la crisis de 2008 en la capacidad de acción de las CMN

Las fuentes de apalancamiento consideradas en la sección anterior pueden categorizarse en dos grupos. El primero está constituido por los factores que, ante situaciones coyunturales, no tienen un cambio significativo en su influencia sobre la capacidad de negociación con los Estados.

A este grupo pertenece, entre otros importantes factores, el empleo, dado que independientemente del contexto económico, las multinacionales pueden reclamar la promulgación o revocatoria de proyectos de ley que resulten favorables a sus intereses. Como se indicó anteriormente con el caso estadounidense, el empleo como fuente de apalancamiento permanece casi invariable, ya sea en una situación económica próspera —donde el aporte de las CMN a este respecto es relevante— o bajo condiciones desfavorables —donde el riesgo de despido masivo es peligrosamente alto—, pero siempre sirve para tejer profundas y complejas negociaciones en torno a este tema. Esto es así, porque los gobiernos reaccionan a estímulos positivos de mercado —por ejemplo, la creación de plazas adicionales— del mismo modo como ante la amenaza de un conflicto social creciente —verbigracia, altas cifras de desempleo (Mejía, J.F. 2011, com. pers., Mayo 13).

El otro elemento en esta primera categoría es la participación de las corporaciones en el PIB y en el PNB¹⁸ de sus países de permanencia y de origen, respectivamente. Dado que los índices de producción de las multinacionales han sido considerablemente representativos para el PIB global durante un extenso lapso de tiempo, estos son para los Estados un punto determinante en el desarrollo de sus políticas y legislaciones económicas tanto en periodos de crisis como en los de estabilidad y crecimiento económico. Arner (2009) señala al respecto que prevenir y hacer frente al *riesgo sistémico* de un colapso económico —medido por los indicadores señalados— es el aspecto fundamental del diseño de la regulación financiera contemporánea.

Las ventajas señaladas son características de la relación entre las CMN y los Estados adscritos a un sistema económico de libre mercado o que por su funcionamiento se asemeje al mismo. Por tanto, su apalancamiento es entendido como estructural más que coyuntural; de allí que se pueda inferir que las crisis económicas no deberían (conceptualmente) afectar, disminuir o eliminar a las CMN, sino modificar sus condiciones de negociación y existencia.

18 La diferencia entre PIB y PNB radica en que el primero se determina con la producción total de una economía, sin discriminación de nacionalidad, aunque ajustada exclusivamente a sus fronteras físicas. Por otra parte, el PNB se ocupa en medir la producción de los nacionales de un país, sin importar el lugar donde vivan. Ambas medidas se dificultan y difieren en resultados, pero las diferencias no son tan sustanciales como para desconfiar de sus cifras.

El segundo grupo incluye los factores cuyos efectos en la capacidad de acción de las CMN frente a los Estados se han visto alterados por consecuencia de la crisis económica y financiera presentada entre 2008 y 2009. Esta condición la cumple, entre otros agentes, el de la movilidad atribuida a las empresas multinacionales.

En los países desarrollados que se vieron más seriamente comprometidos con la crisis, se implementaron planes de recuperación y asistencia para las empresas domésticas y multinacionales que mayores repercusiones tuvieron, del mismo modo que para aquellas que fueron consideradas sistémicamente importantes para cada uno de los ciclos productivos de cada economía. Según Socol y Mantescu (2011), los cambios en la política fiscal de un país han de ser el instrumento más importante en tiempos de crisis para lograr estabilizar la economía. En el caso del gobierno estadounidense, los datos obtenidos por la agencia de prensa investigativa *Propublica* (2011) revelan que, hasta mayo de 2011, había “gastado, invertido y prestado” un total de 573 millardos de dólares por concepto de rescate financiero (*bailout*), de los cuales 81,35 millardos fueron destinados a préstamos y adquisiciones en el sector automotor, específicamente en dos multinacionales insignes: General Motors y Chrysler. De la misma manera, un número importante de multinacionales financieras y no financieras se hicieron beneficiarias de planes de salvamento en Estados Unidos y la Unión Europea (*Spiegel*, 2008).

En consecuencia, la relación que se establece entre el Estado y las CMN implica un compromiso financiero, en el entendimiento que estas últimas deben reembolsar, por lo menos, una fracción de los recursos del rescate a su respectivo Estado benefactor; en otros casos más específicos, debe hacerlo por el carácter de socio que esas instituciones adquieren como parte de su estructura administrativa. Por ejemplo, con respecto a la General Motors, los gobiernos de Estados Unidos y Canadá pasaron a convertirse tanto en sus benefactores como en sus socios, haciéndose dueños en conjunto del 72,5 % de la compañía. Para 2010, de los 49,5 millardos recibidos inicialmente, esta había reembolsado 23,2 millardos al gobierno estadounidense (Dalmia, 2010).

En la misma línea está la situación con el acceso al mercado internacional de capitales. En 2008, en cuestión de seis meses, entre marzo y septiembre, numerosas compañías proveedoras de capital a nivel internacional se declararon en bancarrota, fueron absorbidas por otras, se hicieron deudoras de los dineros públicos o fueron nacionalizadas. Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG (*American International Group*), El Banco Halifax de Escocia, el Fondo Primario de Reserva estadounidense, la sección de capital de Putman, Bradford and Bingley y Fortis, fueron algunos de los bancos de inversión, fondos de aseguradoras o compañías financieras internacionales que tuvieron este fin, a pesar de estar en los primeros lugares del sector en términos de tamaño y cobertura (Arner, 2009).

La combinación de las dos anteriores alteraciones, es decir, el debilitamiento del mercado de capitales y la obligación financiera adquirida por las CMN ante sus Estados de

origen, reduce significativamente la movilidad de las multinacionales, la cual se expresa en limitantes a su *opción de salida*, ya que existe una vinculación legal para permanecer y una imposibilidad financiera para desplazar sus centros de operación, además del inminente impacto en el desempeño del sector privado de una reducción de capital circulante.

En términos de Brunshach y Frebel (2009), estas barreras de salida circunstanciales hacen un tanto más vulnerables a las CMN con relación a las medidas regulatorias inconvenientes que eventualmente un Estado pueda tomar en función de un reordenamiento del sistema económico. Tal es el caso del Estado alemán que promulgó un régimen tributario más estricto para las empresas multinacionales (Cesaratto & Stirati, 2011). Igual sucede en Estados Unidos; allí, en 2011, la administración Obama continuó con su retórica de blindar el régimen tributario de tal forma que no permitiera la evasión que hacían las CMN dentro del marco legal (Calmes & Andrews, 2009) y que les ha permitido pagar, en promedio, 10% menos de lo que les corresponde en impuestos (Campbell, 2011).

A pesar de la pérdida de capacidad, desde la perspectiva de la movilidad, dicha alteración no representa una mutilación significativa en su poder de influencia sobre los Estados, puesto que las dos primeras fuentes de apalancamiento, el empleo y la participación en el PIB, son suficientes para suscitar diferentes acciones estatales en su beneficio. Como prueba de ello están las reformas en materia de impuestos corporativos que llevaron a cabo Bélgica, Brasil, China, Irlanda, Noruega, Polonia, Rumania, Rusia, Corea del Sur, Reino Unido y Estados Unidos. Tales reformas, inmediatamente después de la crisis, favorecieron directamente las operaciones y prácticas tributarias tradicionales de las multinacionales (Grocott, 2008). Asimismo ocurrió, en materia de atracción al capital extranjero en el escenario poscrisis que establecieron Estados en vía de desarrollo como México, Filipinas, Ucrania y Bulgaria (Newmann, Rickert & Schaap, 2011).

En cuanto a Colombia, por ejemplo, se mantuvieron sus políticas de atracción de capital, a pesar del impacto que la crisis generó, pues, como ha sido reiterado, la IED es un factor clave para el crecimiento económico nacional (Business Monitor International, 2010). Aunque es importante resaltar que dicho fenómeno no tuvo un golpe tan radical en la región latinoamericana ¹⁹ donde los procesos de recomposición tuvieron mejores y más rápidos resultados que en otros lugares.

Por otro lado, los esfuerzos de las CMN para mantener su condición de agente económico influyente no han amainado, como lo muestra el aumento progresivo en el gasto de *lobby* desde 2008 en Estados Unidos: 3,3 millardos de dólares en 2008, 3,49 en 2009 y 3,5 en 2010 (Open Secrets, 2011).

¹⁹ El PIB de América Latina decreció tan solo en un 2% en toda la región, en comparación con Europa occidental donde disminuyó en 4,1%, en Europa oriental en 5,4% y en Japón en 5,7% (Blanco, 2010).

Capitalismo Estatal

Hasta ahora, el artículo ha versado sobre la relación entre las CMN y aquellos países en donde impera un modelo económico de libre mercado, así como sobre los disímiles intereses de ambos agentes. Sin embargo, no es prudente ignorar un fenómeno incipiente en las economías emergentes, opuesto a la relación estudiada. El *Capitalismo Estatal*.²⁰ Si bien, el propósito del presente trabajo no es desarrollar el concepto, es importante considerarlo, por cuanto representa un escenario diferente en el cual los intereses de las CMN y de los Estados pueden coincidir, haciendo de la capacidad de acción de un agente sobre el otro conceptualmente contradictoria. Este modelo de relación se ha desarrollado con especial vigor en algunos de los BRICS²¹ y países emergentes de diversas regiones (Skolkovo—Institute for Emerging Market Studies, 2010). El pronóstico del avance o declive de esta práctica es incierto en el mejor de los casos, debido a que suscita diferencias tanto en las opiniones de expertos teóricos como en las posturas políticas de los propios Estados.

De una parte, se encuentran algunos gobiernos europeos y el estadounidense donde la crisis presionó la nacionalización de ciertas compañías pero dicha acción fue gradualmente revertida en el periodo posterior. En el otro costado están países como China, Brasil y Rusia. En el primero, la generación de retornos positivos y sostenidos a la inversión se le atribuye al capitalismo estatal como relevancia causal (Inci, 2011); en Brasil, su mayor compañía de producción petrolera (Petrobras) ha funcionado eficaz y eficientemente bajo este sistema (Hira & Pineau, 2010), y Rusia, donde el sector energético también está controlado por el Estado, financió una inyección contracíclica de capital a su economía, de manera casi independiente del medio internacional (Wu, 2011).

20 Gerald Lyons (2007, 1) define esta práctica como “el uso de fondos controlados por el gobierno para adquirir participaciones de mercado estratégicas alrededor del mundo”. Entre tanto, Hira y Pineau (2010, 248) lo conceptualizan como “el entrelazado entre el Estado y las redes privadas en sectores productivos”. Ambas ideas, aportan a la noción de una creciente participación del Estado en sectores extractivos y productivos de la economía a nivel nacional y mundial, y de esta manera a una relación de horizontalidad del Estado con respecto a actores exclusivamente capitalistas como las CMN.

21 BRICS es el acrónimo que hace referencia a las economías emergentes con mayor prospectiva en el sistema económico internacional. Se trata de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica, respectivamente. El término se originó cuando Goldman Sachs (un grupo financiero que con la crisis de 2008 pasó a ser de banca comercial) presentó el reporte *Dreaming with BRICS: the path to 2050*, donde hizo alusión a la importancia de estas economías en el futuro del mundo. En un principio, Sudáfrica no fue incluido en el abanico, lo que ocurrió en 2010, pues, con la realización del mundial de fútbol y el compromiso abierto con la economía global se empezó a contemplar como un miembro más, dejando atrás su clasificación en el grupo de CIVETS (acrónimo para referirse a los mercados emergentes de Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica).

Conclusiones

En el marco de las condiciones actuales de globalización y la preponderancia del ámbito económico en los diferentes círculos de la práctica política, resultaría inapropiado no revisar la incidencia de las CMN en la actividad estatal. Tales compañías son actores globales que han sabido conjugar dichas circunstancias y valerse de ellas para llevar a término sus intereses corporativos. Si bien los enfoques teóricos examinados no parecen contribuir a un consenso sobre las causas o modos de la relación entre estos dos actores, sí se logra abstraer como factor común, coincidiendo a su vez con la evidencia histórica, el reconocimiento de la capacidad de las CMN para lograr resultados políticos favorables, ya sea por canales directos o por el incurrimento en negociaciones paralelas, no mediadas, con actores sub-estatales.

La relación entre ambos agentes es interdependiente, en la cual cada parte necesita de la otra para la consecución de sus objetivos, lo que conlleva, inevitablemente, a la anulación de la supremacía estatal en temas de regulación económica. En ese contexto, la capacidad política de las CMN puede atribuirse a varias circunstancias y facultades, tales como su posible contribución al empleo y a los indicadores de producción, su movilidad operativa y mercantil, y su facilidad de acceso al capital; condiciones que redundan en su *multinacionalidad*, es decir, en una capacidad económica fluida pero de gran impacto.

Tras varias décadas durante las cuales el modelo neoliberal fue el predominante en gran parte de los Estados, las devastadoras consecuencias de la crisis económica han provocado su replanteamiento ideológico, luego de una crítica a la falta de regulación estatal.

En el ámbito práctico, aunque esta postura haya sido compartida tanto por teóricos como por la opinión pública internacional, la relación político-económica entre el Estado y las CMN no ha sido consecuente. Un sondeo a las diferentes reformas regulatorias, elaboradas durante el periodo poscrisis, demuestran que la capacidad de acción de estas organizaciones, si bien ha sido conmocionada por los efectos de la crisis, no ha resultado reducida, gracias a la vigencia y relevancia de factores (específicamente su habilidad para la creación de empleo y su magnitud macroeconómica) que son parte de la constitución de esas corporaciones y que juegan un papel clave para el desempeño económico de los Estados.

Por consiguiente, la idea de cuán relevantes son las CMN para los Estados se refuerza con este estudio. La dirigencia estatal es consciente de que las compañías pueden influir positiva o negativamente en cuanto a brindar un soporte para la estabilidad económica en tiempos de crisis, en tanto que se erigen como fuentes principales de trabajo o llevan al declive una economía si abandonan el país. Esta importancia se ve reflejada también en cómo los Estados alrededor del mundo proveyeron de herramientas e incentivos a las compañías durante la crisis, para que no fueran a la bancarrota. En ese sentido, eran

conscientes de que su recuperación económica dependía en gran medida de la lograda por las corporaciones.

A raíz de este debate se establecieron con claridad nuevos enfoques en el funcionamiento de los participantes de esta relación. El reto para los Estados consiste ahora en instaurar regímenes que les garanticen su poder de influencia, tanto en términos de indicadores económicos como de relaciones tributarias. No es posible, entonces, ignorar el peso de las decisiones e intenciones de las CMN especialmente en un contexto globalizado y liberalizado como el que se presenta en la actualidad, además en escenarios económicos tan complejos como el enunciado. Las CMN revaluaron sus variables de influencia en los países receptores y encontraron, como factor facilitador, la capacidad de acción como empresas locales luego de un periodo de tiempo determinado.

Las multinacionales representan hoy un sector de suma importancia para la economía mundial, gracias a su facilidad para generar, mover y retribuir recursos, traducidos en capacitación, infraestructura, conocimiento y flujo constante de efectivo. Así pues, aunque las discusiones nacionalistas vayan en contravía de este modelo, las naciones en desarrollo continúan actuando en pro de la IED promovida por ellas, conscientes de la prioridad de este mecanismo dentro de sus economías. Esto, debido a que en modelos no proteccionistas como los que prevalecen en muchas economías de hoy, los Estados no pueden prescindir de generadores de empleo y de recursos económicos de proporciones solo comparables a las empresas que operan a lo largo y ancho del planeta.

En efecto, del análisis de las fuentes de apalancamiento se desprende que las compañías continúan teniendo un poder de influencia, si no *equivalente* al anterior a la crisis sí suficiente para asegurar su permanencia, relevancia y crecimiento a lo largo del tiempo. Todo esto a pesar de la reducción de herramientas de presión que han surgido ante la preocupación por el mantenimiento del poder por parte de los Estados, fundamentado en los principios de soberanía y, de manera más amplia, de protección de la población misma.

Y tal como se indicó en el desarrollo del trabajo, la interacción entre Estados y CMN ha venido reforzándose desde múltiples aspectos, dentro de los cuales es importante recordar la existencia de nuevas relaciones diplomáticas que están sobrepasando los esquemas ya tradicionales de las relaciones internacionales.

Bibliografía

- Agmon, T. (2003). *Who gets what: the MNE, the national State and the distributional effects of globalization*. Rishon Lezion, Israel: School of Business Administration, The College of Management.
- Almeida, P. & A. Phene. (2004). "Subsidiaries and knowledge creation: the influence of the MNC and host country on innovation", *Strategic Management Journal*, 25. Strategic Management Society, pp. 847-864.
- Amorim, C. & Barros, V. (2011). "Do foreign and domestic firms behave any different during economic slowdowns?", *International Business Review*, 20(1). European International Business Academy, pp. 48-59.
- Andersson, U.; Forsgren, M. & Holm, U. (2002). "The strategic impact of external networks: Subsidiary performance and competence development in the multinational corporation", *Strategic Management Journal*, 23(11). Strategic Management Society, pp. 979-996.
- Arner, D. (2009). "The global credit crisis of 2008: Causes and consequences", *The International Lawyer*, 46(1). American Bar Association, pp. 91-136.
- Basole, R. C. (2008). "Enterprise mobility: Researching a new paradigm", *Information Knowledge Systems Management*, 7(2008). IOS Press , pp. 1-7.
- Blanco, L. (2010). "Latin America and the financial", *Pepperdine Policy Review*, 3 (81). Pepperdine University School of Public Policy, pp. 81-89.
- Brunsbach, S. & M. Frebel. (2009). "Impact of german tax law on german subsidiaries during the financial crisis", *Tax Management International Journal*, 38(10). Tax Management Inc., pp. 625-631.
- Bucheli, M., & R. V. Aguilera. (2010). "Political survival, energy policies, and multinational corporations: A historical study for Standard Oil of New Jersey in Colombia, Mexico, and Venezuela in the twentieth century", *Management International Review*, 50. Gabler-Verlag, pp. 347-378.
- Business Monitor International. (2010). *Colombia: commercial banking report*. London: Business Monitor International.
- Calmes, J. & E. Andrews. (2009). "Obama calls for curbs on offshore tax havens", *The New York Times*, <http://www.nytimes.com/2009/05/05/business/05tax.html>. (15 de mayo de 2011)
- Camerer, C. (1991). "Does strategy research need game theory?", *Strategic Management Journal*, 12. Strategic Management Society, pp. 137-152.

- Campbell, C. (2011). "Winners and losers under the U.S. corporate tax code", *The New York Times*, January 27. New York, NY.
- Carlos, A. & S. Nicholas. (1988). "Giants of an earlier capitalism": the chartered trading companies as modern multinationals", *The History Business Review*, 62(3). The President and Fellows of Harvard College, pp. 398-419.
- Cesaratto, S. & A. Stirati. (2011). "Germany and the european and global crises", *International Journal of Political Economy*, 39(4). M. E. Sharpe Inc., pp. 56-86.
- Chen, Z.; Lu, M. & He, J. (2008). "Power and political participation of entrepreneurs: evidence from Liuzhou, Guangxi, China", *Journal of the Asia Pacific Economy*, 13(3). Taylor and Francis Group, pp. 298-312.
- Cohn, T. & Smith, T. (1996). "Subnational government as international actors: constituent diplomacy in British Columbia and the Pacific Northwest", *The British Columbian Quarterly*, 110. Subnational Governments as International Actors. BC. Studies, pp. 25-59.
- Cornago, N. (1999). "Diplomacy and paradiplomacy in the redefinition of international security: dimensions of conflict and cooperation". *Regional and Federal Studies*, 9(1). Routledge, pp. 40-57.
- Dahlman, C. (2007). Technology, globalization, and international competitiveness: challenges for developing countries. En Department of Economic and Social Affairs, *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*: 29-84. New York, United Nations.
- Dalmia, S. (2010). GM's phony bailout payback. Reason, publicación en internet 27 de abril de 2010. <http://reason.com/archives/2010/04/27/gms-phony-bailout-payback/1>
- Duchacek, Ivo "Perforated Sovereignties: Towards a Typology of New Actors in International Relations" en Michelmann, H. y Soldatos, P., *Federalism and International Relations. The Role of Subnational Units*, Oxford, Clarendon Press, 1990.
- Dunning, J. (2001). "The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future", *International Journal of the Economics of Business*, 8(2). Taylor and Francis Ltd, pp. 173-190.
- Egan, P. (2010). "Hard bargains: the impact of multinational corporations on economic reform in Latin America", *Latin American Politics & Society*, 52(1). University of Miami, pp. 1-32.
- Firat, F. (1997). "Globalization of fragmentation: a framework for understanding contemporary global markets", *Journal of International Marketing*, 5(2). American Marketing Association , pp. 77-86.

- Fleurbaey, M. (2009). Beyond GDP: "The quest for a measure of Social Welfare", *Journal of Economic Literature*, 47(4). American Economic Association, pp. 1029-1075.
- Franco, L. (1974). "The origins of the multinational manufacturing by continental European firms", *The Business History Review*, 48(3). ABI/INFORM, pp. 277-302.
- Geoffrey, J., & R. D. Wadhvani. (2008). "Debating the expropriation of mexican oil", *Harvard Business Review*, 805 (11). Harvard University, pp. 1-9.
- Grocott, J. (2008). "Companies look for help through financial crisis", *International Tax Review*, 19(10). Euromoney Institutional Investor. pp. 38.
- Hartungi, R. (2006). "Could developing countries take the benefit of globalisation?", *International Journal of Social Economics*, 33(11). Emerald Group Publishing Limited, pp. 728-743.
- Hill, Ch. (2011). *International Business. Competing in the global marketplace*. New York: University of Washington - MacGraw-Hill.
- Hira, A. & P. O. Pineau. (2010). "Turning privatization upside down: Petrobras as an Example of successful State capitalism", *Canadian Journal of Latin American & Caribbean Studies*, 35(69). Canadian Association for Latin American and Caribbean Studies, pp. 231-258.
- Inci, A. C. (2011). "Capital investment, earnings and annual stock returns: causality relationships in China", *Eurasian Economic Review*, 1(2). Eurasia Business and Economics Society, pp. 95-125.
- International Tax Review. (2009). "Obama sets out to transform tax system", *International Tax Review*, 20. Euromoney Institutional Investor, pp. 28-31.
- Jenkins, R. (2003). "India's states and the making of foreign economic policy: the limits of the constituent diplomacy paradigm", *Publius*, 33(4). Oxford University Press, pp. 63-81.
- Keohane, R. & J. Nye. (1977). *Power and interdependence: world politics in transition*. Boston, USA: Little, Brown and Company.
- Kobrin, S. (2001). *Sovereignty@Bay: Globalization, the international political system and multinational enterprise*. Oxford: Oxford Handbook of International Business.
- Koller, A. & Blindenbacher, R. (2003). *Federalism in a changing world. Learning from each other*. Québec: Mc Gill-Queens University Press.
- Lado, A. & Moon, W. (2000). "MNC - host government bargaining power relationship: a critique and extension within the resource-based view", *Journal of Management*. 26(1). Elsevier Science Inc. pp. 85-117.

- Lecours, A. (2002). "Paradiplomacy: reflections on the foreign policy and international relations of regions", *International Negotiation*, 7. Concordia University, pp. 91-114.
- Lesage, D. & M. Vermeiren. (2011). "Neo-liberalism at a time of crisis: the case of taxation", *European Review*, 19(1). Academia Europea, pp. 43-56.
- Lyons, G. (2007). State capitalism: the rise of sovereign wealth funds. *Journal of Management Research*. 7(3). New Delhi, pp. 119-146.
- McKinsey Global Institute. (2010). *Growth and competitiveness in the United States: The role of its multinational companies*. Washington, DC: McKinsey & Co.
- Mongabay. (2005). Corporaciones entre las entidades económicas globales más grandes, fila sobre muchos países. http://es.mongabay.com/news/2005/0718-worlds_largest.html. Recuperado el 03 de mayo de 2012.
- Morgenthau, H. (1993). *Politics among nations. The struggle for power and peace*. McGraw-Hill, New York.
- Newmann, S.; Rickert, C. & Schaap, R. D. (2011). "Investing in the post-recession world", *Harvard Business Review*, 89(1/2). Harvard University, pp. 150-155.
- Nölke, A. (2003). "The Relevance of transnational policy networks: some examples from the European Commission and the Bretton Woods institutions", *Journal of International Relations and Development*, 6(3). Faculty of Social Science, Centre of International Relations, pp. 276- 298.
- Open Secrets. (2011). "Lobbying Database", <http://www.opensecrets.org/lobby/> Open Secrets Center of Responsive Politics. (15 de mayo de 2011).
- Paquin, Stéphane. *Paradiplomatie et relations internationales. Théorie des stratégies internationales des régions face à la mondialisation*, Québec, P.I.E.-Peter Lang, 2004.
- Propublica. (2011). Where is the money? Eye on the bailout. "Propublica.org", <http://projects.propublica.org/bailout/main/summary>. (15 de mayo de 2011)
- Rubinstein, A. (1991). "Comments on the interpretation on the Game Theory", *Journal of the Econometric Society –Econometrica*, 59(4). ABL/INFORM, pp. 909-924.
- Skolkovo. Institute for Emerging Market Studies. (2010). *Global expansion of emerging multinationals: post-crisis adjustment*. Skolkovo, Moscow: School of Management.
- Socol, A. G. & D. Mantescu. (2011). "Re-modeling the Romanian fiscal policy under the terms of the economic crisis", *Theoretical and Applied Economics*, 18(1). AGER, pp. 111-120.
- Soldatos, Panayotis "An Explanatory Framework for the Study of Federated States as Foreign-policy Actors" en Michelmann, H. y Soldatos, P., *Federalism and International Relations. The Role of Subnational Units*, Oxford, Clarendon Press, 1990.

- Spiegel*. (2008). "Europe sees three bank bailouts in two days". *Spiegel International*, Hamburg. <http://www.spiegel.de/international/business/0,1518,581068,00.html>. Recuperado el 03 de mayo de 2012.
- Stopford, J. & S. Strange. (1991). *Rival States, rival firms: competition for world market shares*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Strange, S. (1995). "The defective State", *Daedalus*, 124(2). MIT Press Journals, pp. 55-74.
- The Economist*. (2010). "The growth of the State: Leviathan stirs again". *The Economist*, January 21. <http://www.economist.com/node/15328727>. Recuperado el 03 de mayo de 2012.
- UNCTAD. (2004). World Investment Report 2004: the shift towards services. United Nations, New York and Geneva.
- Univisión Dinero. (2009). El desempleo en Estados Unidos superó la barrera del 10% por primera vez desde 1983. <http://dinero.univision.com/economia-y-negocios/noticias-economicas/article/2009-11-06/el-desempleo-en-estados-unidos>. Recuperado el 03 de mayo de 2012.
- Villareal, J. (2008). Administración financiera II. <http://www.eumed.net/libros/2008b/418/Costos%20Hundidos.htm>. Recuperado el 03 de mayo de 2012.
- Waltz, K. (1979). *Theory of international politics*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Wu, Y.-S. (2011). "Russia and the CIS in 2010", *Asian Survey*, 51. University of California, pp. 64-75.